

# Análise Econômica

LEGADO DO PLANO REAL:  
A ESTABILIZAÇÃO SEM CRESCIMENTO ECONÔMICO?  
NANDO FERRARI FILHO

CONSUMO AGREGADO E PLANOS  
DE ESTABILIZAÇÃO NO BRASIL  
N CARLO MACHADO E ROSA FONTES

IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DO  
CONECÓCIO PARA A REGIÃO SUL DO BRASIL  
É LUIZ PARRÉ E  
QUIM JOSÉ MARTINS GUILHOTO

PAPEL DA AGRICULTURA NO DESENVOLVIMENTO  
ECONÔMICO BRASILEIRO, 1980/1998  
MINA BATISTA DE LUCENA E  
I DE JESUS DE SOUZA

EQUILÍBRIO TEMPORÁRIO, ANÁLISE DINÂMICA  
DO MOTIVO FINANÇAS DE DEMANDA DE MOEDAS  
É LUÍS OREIRO E FLAVIA DIAS RANGEL

OBSTÁCULOS À SOBREVIVÊNCIA E EXPANSÃO  
DE PEQUENAS EMPRESAS NO CONTEXTO  
DE DINÂMICA ECONÔMICA CAPITALISTA  
LUÉRO FERREIRA

OPERATIVAS DE TRABALHO: FLEXIBILIZAÇÃO  
OU DEGRADAÇÃO DO TRABALHO?  
É MARIA PEREIRA

QUESTÃO METODOLÓGICA NA DISCUSSÃO  
DA CENTRALIDADE DO TRABALHO  
LO NAKATANI

NOVAS REGRAS DE SUPERVISÃO BANCÁRIA  
DO COMITÊ DA BASILÉIA E SEUS EFEITOS  
EM RE OS PAÍSES PERIFÉRICOS  
RÍIA CRISTINA PENIDO DE FREITAS  
DANIELA MAGALHÃES PRATES

ANO 19

Nº 35

MARÇO, 2001

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

Reitora: Prof<sup>a</sup>. Wrana Maria Panizzi

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Diretor : Prof. Pedro Cézar Dutra Fonseca

CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS ECONÔMICAS

Diretor: Prof. Gentil Corazza

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Chefe: Prof. Luiz Alberto Oliveira Ribeiro de Miranda

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS

Chefe: João Marcos Leão da Rocha

CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

Coordenador: Prof. Eduardo Pontual Ribeiro

CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL

Coordenador: Prof. Jalcione Almeida

CONSELHO EDITORIAL: Achyles B. Costa, Aray M. Feldens, Carlos A. Crusius, Carlos G. A. Mielitz Netto, Eduardo A. Maldonado Filho, Eduardo P. Ribeiro, Eugênio Lagemann, Fernando Ferrari Filho, Gentil Corazza, Jan A. Kregel (Univ. of Bologna), Marcelo S. Portugal, Nali J. Souza, Otilia B. K. Carrion, Paulo A. Spohr, Paulo D. Waquil, Pedro C. D. Fonseca, Philip Arestis (Univ. of East London), Roberto C. Moraes, Ronald Otto Hillbrecht, Stefano Florissi, Eleutério F. S. Prado (USP), Fernando H. Barbosa (FGV/RJ), Gustavo Franco (PUC/RJ), João R. Sanson (UFSC), Joaquim P. Andrade (UnB), Juan H. Moldau (USP), Paul Davidson (Univ. of Tennessee), Werner Baer (Univ. of Illinois).

COMISSÃO EDITORIAL: Eduardo Augusto Maldonado Filho, Fernando Ferrari Filho, Gentil Corazza, Marcelo Savino Portugal, Paulo Dabgab Waquil, Roberto Camps Moraes.

EDITOR: Gentil Corazza

EDITOR ADJUNTO: Pedro Silveira Bandeira

SECRETÁRIA: Vanessa Hoffmann de Quadros

REVISÃO DE TEXTOS: Vanete Ricacheski

FUNDADOR: Prof. Antônio Carlos Santos Rosa

Os materiais publicados na revista *Análise Econômica* são da exclusiva responsabilidade dos autores. É permitida a reprodução total ou parcial dos trabalhos, desde que seja citada a fonte. Aceita-se permuta com revistas congêneres. Aceitam-se, também, livros para divulgação, elaboração de resenhas e resenhas. Toda correspondência, material para publicação (vide normas na terceira capa), assinaturas e permutas devem ser dirigidos ao seguinte destinatário:

PROF. GENTIL CORAZZA

**Revista *Análise Econômica*** - Av. João Pessoa, 52

CEP 90040-000 PORTO ALEGRE - RS, BRASIL

Telefones: (051) 316-3348 e 316-3440 - Fax: (051) 316-3990

rae@vortex.ufrgs.br

*Análise Econômica*

Ano 19, n° 35, março, 2001 - Porto Alegre

Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, 2001

Periodicidade semestral, março e setembro.

1. Teoria Econômica - Desenvolvimento Regional -  
Economia Agrícola - Pesquisa Teórica e Aplicada -  
Periódicos. I. Brasil.

Faculdade de Ciências Econômicas,  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

CDD 330.05

CDU 33 (81) (05)

# Obstáculos à sobrevivência e expansão das pequenas empresas no contexto da dinâmica econômica capitalista

Assuéro Ferreira\*

**Resumo:** Este artigo explora teoricamente a capacidade de sobrevivência das pequenas empresas no contexto da acumulação capitalista. Sua ênfase recai sobre a empresa industrial, dadas as suas especificidades de reprodução. Não obstante, reconhece que formalmente a pequena empresa, independente de suas características setoriais, apresenta certos traços de similaridade no que respeita ao seu modo de inserção e sobrevivência intertemporais no processo da atividade econômico. Para isto, estabelece uma resenha *ad hoc* de Marx, Marshall e Schumpeter, a partir dos quais desenvolve uma análise crítica na qual procura evidenciar os principais fatores constituintes do processo de acumulação que contribuem decisivamente para impor limites e fragilidades à sobrevivência das pequenas empresas.

**Palavras-chave:** Pequenas empresas, organização industrial, sobrevivência empresarial.

**Abstract:** This article explores theoretically the capacity of survival of small enterprises in the context of capitalist accumulation. Its emphasis rest up on the industrial enterprise, due to its reproduction particularities. Nevertheless, it recognizes that formally the small enterprise, independent of its sectorial characteristics, presents certain similarity points with respect to its insertion and temporary survival in the process of economic activity. For that it establishes an review *ad hoc* of Marx, Marshall and Schumpeter ideas, from which it develops a critical analysis and try to point out the main constituting factors of the accumulation process that contribute decisively to impose limits and fragilities to the survival of small enterprises.

**Key words:** Small enterprise, industrial organization, managerial survival.

## 1 Introdução

É fato corrente que todo sistema industrial se compõe de empresas de diferenciados tamanhos e que quanto menor a empresa menor a sua capacidade de sobrevivência no decorrer do tempo. Ou seja, muito embora proliferem as pequenas empresas (PE) em magnitude significativa, ao lado de um reduzido número de grandes empresas, verifica-se que a taxa de mortalidade das primeiras é sobejamente maior que a das últimas.

Analisar as condições das PEs no que se relaciona às suas possibilidades de avanço e sobrevivência no sistema capitalista moderno requer, antes

\* Professor Titular da Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade da Universidade Federal do Ceará. - E-mail: assf@ufc.br

de tudo, que passemos a situá-las no contexto da organização industrial, em geral. Isto porque a dinâmica da acumulação de capital impõe, de todo modo, os níveis de competitividade do sistema os quais se circunscrevem, mais decisivamente, às inter-relações produtivas, às necessidades de escalas, às descontinuidades e/ou avanços tecnológicos e aos mecanismos financeiros consolidados no processo. Ademais, deve-se ter em conta a própria natureza do Estado tanto no que diz respeito à sua ação reguladora quanto intervencionista

Destarte, temos que convir que a condição das PEs difere de área para área, segundo seus níveis de desenvolvimento produtivo. Por exemplo, a estrutura das PEs no Japão difere substancialmente da estrutura das PEs no Brasil. Do mesmo modo, devemos observar que, no interior de cada uma dessas áreas, verificam-se diferenças importantes. Sem dúvida, as diferenças de que falamos não se restringem aos vários ramos industriais, ou para firmas de diferentes produtos, mas subsistem variações marcantes intra-setorialmente, ou entre firmas de "mesmo" produto. Sem embargo, as descontinuidades tecnológicas, neste sentido, chegam a representar o ponto nevrálgico da dinâmica reprodutiva do capital.

Uma primeira conclusão, mais geral, desde logo se impõe: diferentes condições de reprodução capitalista implicam diferenças significativas da estrutura da organização industrial. Embora esta seja uma assertiva, em certo sentido, óbvia, ela necessita ser enfatizada pois as generalizações que advêm quando se estuda um segmento econômico precisam ser vistas à luz das condições objetivas, específicas, em que ele se realiza. Devemos ter em vista, portanto, que a organização industrial em áreas subdesenvolvidas guarda um conjunto de elementos importantes, constrangedores, na medida de seu caráter subordinado aos centros mais dinâmicos de reprodução.

Não queremos afirmar com isso que não se possam observar elementos comuns ao se falar das PEs em geral. É fato que esses elementos existem. Basta se observar a problemática de acesso ao crédito, à tecnologia, aos processos de organização administrativos modernos que, em última instância, respondem pelos seus limites de expansão e sobrevivência. Contudo, essas mesmas questões estão condicionadas à forma como se organiza o sistema globalmente e não se constituem variáveis meramente microeconômicas, ou seja, constituídas apenas no interior da firma. Na verdade, estruturam-se no contexto da organização econômica, bem como dependentes da natureza, sistemática ou não, da intervenção estatal na economia.

Quando tratamos com a organização reprodutiva em países de industrialização tardia, como o Brasil, um conjunto de elementos se impõe com muito mais força no que respeita ao espaço de manobra das PEs. Embora estas alcancem uma proporção razoável no conjunto das atividades econômicas, tendem a ser sufocadas, mesmo assim, com muito mais força no processo de acumulação. Esse fenômeno decorre, principalmente, da

necessidade, expressa na intervenção governamental, de industrialização rápida e eficiente, conduzindo o Estado a concentrar esforços e recursos nos grandes empreendimentos, seja diretamente ou indiretamente, através de benefícios, em geral, ao grande capital nacional, estrangeiro e mesmo de controle estatal.

A necessidade de superar o hiato industrial e tecnológico entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos conduz a adoção, nestes últimos, de critérios incentivadores à expansão industrial discriminativos em que o beneficiário é o grande capital. Notemos, aqui, que o próprio incentivo à formação de conglomerados financeiros faz parte desse processo, realimentando a tendência implícita à concentração contida no sistema.

Na direção, portanto, em que aumenta a consolidação das maiores massas de capital aumentam os poderes de pressão sobre o aparelho estatal por parte desses segmentos corroborando, ainda mais, para sustentar a tendência à concentração.

As políticas de apoio às PEs reduzem-se a ações marginais na medida em que não conseguem alcançar, efetivamente, os objetivos definidos, porquanto o apoio dado ao grande capital desbalanceia, sobremodo, o saldo de respostas possíveis. Explicando melhor: simultaneamente o Estado intenta apoiar as grandes e pequenas empresas, com nítida tendência a favorecer os grandes capitais. Daí, contribui para exacerbar a tendência inerente à concentração produtiva exibida pelo sistema, culminando em tornar inócua ou, que podemos até dizer, gerar a negação prática das suas próprias ações no apoio às PEs.

Nessa perspectiva, este artigo pretende estabelecer uma análise teórica que nos permita situar os limites e possibilidades expansivas das PEs no capitalismo moderno. Assim, na segunda seção procuramos resgatar algumas questões tratadas, nesse sentido, por Marx, Marshall e Schumpeter, como forma de contrastação e busca de síntese de modos diferentes de conceber o sistema. Em seguida, na seção 3, intentamos a formulação de uma particular concepção que nos permita induzir uma visão mais integrada da problemática tratada.

## 2 Sobre a organização industrial moderna

Do ponto de vista histórico, o capitalismo tem sido dividido em duas fases: a concorrencial e a monopolista. A distinção dessas duas fases é feita considerando-se, principalmente, o tamanho e as formas de competitividade das empresas. Assim, na fase concorrencial, a indústria se caracterizava pela existência de um grande número de firmas de tamanho reduzido, com organização de tipo familiar preponderando, sendo que a concorrência se estabelecia mais ao nível dos preços de cada segmento. Ressaltamos que essa organização industrial não excluía a existência tanto de pequeníssimas

empresas quanto de grandes. Somente que, nesse caso, o empuxo dinâmico estava condicionado ao do segmento mais numeroso de médio porte.

Esse tipo de organização embutia em si o germe da sua própria transformação. Se considerarmos que a sua existência praticamente ocorreu durante todo o século XIX e até a metade desse século se consolidou, em grandes traços, a Revolução Industrial na Inglaterra, podemos induzir o espectro da imensa dinâmica em que se sucederam as inovações técnicas.

Na medida em que nessa fase a concorrência se definia, especialmente, ao nível dos preços, a motivação do lucro e da sobrevivência obrigava o produtor a procurar formas de barateamento de seus custos como saída para a redução dos seus preços. Ademais, a tímida diversificação produtiva e o não requerimento de grandes montantes de capital para a instalação de firmas tornava as barreiras à entrada relativamente fracas, o que contribuía ainda mais para uma certa instabilidade de permanência setorial. Diante disso, as inovações tecnológicas atuavam como pilar básico de grandes diferenciais de produtividade as quais permitiam ao produtor que as utilizassem gozarem, durante o período de exclusividade, de certas vantagens competitivas. Como afirma Baran (1972, p. 101) "... a concorrência entre os empreendedores forçaria, continuamente, a promover o progresso tecnológico e a utilizar plenamente seus resultados, assim como aumentar e diversificar sua produção". Esse é um período no qual a máquina assume um caráter vital na divisão técnica do trabalho, revertendo-se, assim, aquele princípio manufator inicial em que a ferramenta se constituía no complemento do operário especializado. Agora, o operário assume, crescentemente, o papel de complemento da máquina.

A inovação técnica torna-se, desse modo, ao mesmo tempo imprescindível e motivo dos diferenciais das taxas de acumulação interfirmas. Tais diferenciais é que irão propiciar o crescimento de algumas firmas e a perda relativa de competitividade de outras. Esse é o princípio motor da transfiguração do capitalismo concorrencial em capitalismo monopolista, pelo qual o processo de concentração industrial passa a ser a tônica da organização produtiva.

O processo de concentração industrial, ou seja, um reduzido número de firmas passando a responder pela maior parte da produção é inerente, e se revela condicionado, ao processo de acumulação, este concebido como a reinversão do excedente econômico gerado produtivamente. Essa concepção está bem definida nalgumas doutrinas econômicas até mesmo de escolas de pensamento diferentes.

Para evidenciarmos este fato, nesta seção, faremos uma breve análise de como Marx, Marshall e Schumpeter concebiam tal tendência à concentração industrial como consequência de mecanismos endógenos do sistema econômico. A escolha desses autores é devida as suas seminais contribuições para o pensamento econômico moderno, contudo, com enfoques relativamente diferenciados.



## - Marx

A elaboração dessa problemática por Marx (1984, cap. XXIII) evidencia dois fenômenos fundamentais que é a concentração e a centralização dos capitais.

A concentração, como ressaltamos, resulta imediatamente do processo de acumulação, pois, como afirma Marx: “toda acumulação torna-se meio de nova acumulação”(ibid. p. 196). E, ainda mais, “... a acumulação e a concentração que a acompanha não apenas estão dispersas em muitos pontos, mas o crescimento dos capitais em funcionamento é entrecruzado pela constituição de novos capitais e pela fragmentação de capitais antigos. Assim, se a acumulação se apresenta, por um lado, como concentração crescente dos meios de produção e do comando sobre o trabalho, por outro lado, ela aparece como repulsão recíproca entre muitos capitais individuais” (ibid. p. 196).

Esse movimento de atração e repulsão de capitais já constituídos, é outro fenômeno de transcendental importância na medida em que, dependendo do balanço final, tem-se a dominação de capitais por outros capitais. Em outras palavras, se nesse movimento resulta a incorporação de pequenos capitais por grandes capitais, tem-se que há um aumento da centralização. A centralização, diferentemente da concentração, é um fenômeno que se realiza como consequência da competitividade entre massas de capitais e, desse modo, “... complementa a obra da acumulação ao colocar os capitalistas em condições de expandir suas escalas de operações”(ibid. p. 197). Nesse caso, independente da forma de ocorrência da centralização, seja pela formação de sociedades por ações ou seja pela incorporação de empresas, o resultado final é o mesmo (ibid. p. 197).

Ao consolidar esses dois níveis de expansão de massas específicas de capital, em detrimento de outras, Marx (ibid. p. 197) incorpora um elemento novo, considerando que não é somente a tecnologia, dando maior competitividade, o elemento fundamental na viabilização dos ganhos de escala, via centralização, mas que a centralização depende, do mesmo modo, do aparato de crédito na medida em que este possibilita repassar capitais dentro do sistema como um todo. Contudo, esses fluxos de créditos atendem discriminadamente às diferentes firmas, pois o acesso aos mesmos é diretamente dependente das grandezas dos capitais das firmas. Assim, absorção tecnológica e acesso ao crédito, pilares fundamentais para a sustentabilidade e crescimento da empresa capitalista, ocorrem de forma a beneficiar preponderantemente as maiores empresas, realimentando a concentração de capitais e a sua conseqüente centralização. Mesmo assim, é necessário ter-se em conta que, na visão de Marx, tal processo se desdobra de forma cíclica, em que as crises capitalistas se manifestam como ponto de ruptura e esgotamento desse padrão de acumulação tendencialmente concentrador e centralizador de capitais. Para o que nos interessa mais de perto, o principal dessa argumentação reside em considerar que o processo

de concentração produtiva é inerente ao sistema capitalista, contudo, não é ilimitado. A competitividade intercapitalista e o sistema financeiro propiciam elementos tanto de centralização quanto de descentralização, resultando, em cada momento histórico, níveis de concentração produtiva diferenciados. Mesmo assim, resta a dominância final dos grandes empreendimentos, o que não exclui a existência de pequenas empresas no aparelho produtivo. Marx (ibid. p. 197) dá conta dessa articulação quando afirma que “os capitais menores [...] disputam esferas de produção nas quais a grande indústria se apoderou apenas de modo esporádico ou incompleto. A concorrência se desencadeia aí com fúria diretamente proporcional ao número e em proporção inversa à grandeza dos capitais rivais.

Termina sempre com ruína de muitos capitalistas menores, cujos capitais em parte se transferem para a mão do vencedor, em parte soçobram”.

### **-Marshall**

Obedecendo a critérios metodológicos distintos dos de Marx, Marshall (1982, passim) esboça uma análise da estrutura industrial realçando também o crescimento do tamanho da firma. A sua análise repousa nos conceitos de economias internas e externas que são obtidas com a expansão da escala de produção.

As economias externas são ganhos implícitos ou explícitos derivados da localização industrial. A aglomeração industrial possibilita inter-relações produtivas que têm efeitos substantivos na melhoria da eficiência produtiva, em geral, na medida em que possibilita uma melhor utilização dos recursos infra-estruturais disponíveis e uma integração horizontal com menor custo. Ademais, as economias externas do mesmo modo estão associadas a maior proximidade dos mercados consumidores e de matérias-primas. Assim sendo, dependem “do desenvolvimento geral da indústria” (ibid. p. 229) estando, portanto, vinculadas estreitamente à divisão social do trabalho a qual, na verdade, é o seu pressuposto.

As economias internas estão ligadas diretamente à organização interna da produção, ou seja, à divisão técnica do trabalho. Portanto, diz respeito à eficiência obtida com o sistema organizacional da firma que leva em consideração: (a) o caráter de especialização interna de cada firma compondo a linha de produção; (b) e atrelado a esta última, organiza-se o sistema de administração da produção e das vendas. Enfim, as economias internas são obtidas a partir dos aumentos de produtividade decorrentes da organização interna do trabalho em cada unidade produtiva.

Essas vantagens são obtidas com expansão das economias de escala, ou seja, com a grande produção que Marshall (ibid. cap. XI, passim) considera fundamental no desenvolvimento industrial moderno. Na medida em que se desenrola a atividade industrial, tendem a ocorrer mudanças na divisão social e técnica do trabalho que culminam, em primeiro lugar, no crescimento da planta industrial aumentando as economias internas e



retroalimentando o processo de expansão do tamanho; em segundo lugar, a divisão social do trabalho induz a necessidade de inserção tecnológica e de mudanças organizacionais que não estão ao alcance dos pequenos capitais, implicando os seus alijamentos da atividade econômica. Nas suas palavras "... o crescimento da maquinaria em variedade e custo pressiona fortemente o pequeno industrial em toda parte: já o excluiu de certos ramos e o está afastando rapidamente de outros" (ibid., p. 241).

Devemos chamar a atenção para um outro ponto de fundamental importância em Marshall (ibid., cap. XII, passim) que é o do empreendedor capitalista, ou dos homens de negócios, para usar seus próprios termos. Estes, mesmo nas sociedades anônimas, se constituem na alavanca fundamental para o sucesso e continuidade das empresas. No que tange ao empreendedor capitalista e o tamanho das firmas, esse autor conclui que "... duas séries de forças, uma aumentando o capital controlado por homens capazes, e outra destruindo o capital que está nas mãos dos homens fracos, têm como resultado uma maior correspondência entre a habilidade dos empresários e o tamanho de suas empresas" (ibid., p. 263).

Na realidade, para Marshall, no capitalismo se constata uma espécie de "ciclo biológico" na vida das empresas ligado diretamente à capacidade do empreendedor capitalista, ou seja, à habilidade empresarial em conduzir os negócios. As empresas, portanto, encerram um processo de crescimento cuja vitalidade é temporária, pois, esta depende, por um lado, de como a firma desenvolve intertemporalmente, de forma eficiente, as economias internas (nível microeconômico), e, por outro, da sua inserção competitiva no aproveitamento das economias externas (nível macroeconômico). Outrossim, estes dois processos estão condicionados diretamente pela capacidade empreendedora dos homens de negócios que tende a se arrefecer com o passar do tempo. O limite, portanto, do crescimento da firma está determinado simultaneamente pelo seu modo de inserção no mercado, o qual também é limitado, e pela capacidade do empreendedor em dar continuidade ao seu processo de crescimento.

Nestes termos, a continuidade dinâmica da indústria, como um todo, depende do surgimento de empreendedores dinâmicos que, mesmo começando com pequenos negócios, têm a capacidade de combinar de modo eficiente as economias internas e externas. Ademais, podemos deduzir, a partir de Marshall, que estes empreendedores devem sempre existir em quantidade extensa. Se não, de outro modo, o sistema econômico rapidamente atingiria a maturidade, resultando a crise. Por outro lado, a aptidão empreendedora dos homens possibilitará sempre a obtenção do montante de capital necessário para levar a cabo um empreendimento bem-sucedido, contudo, com um limite de crescimento determinado pela perda gradativa dessa energia criadora. Notemos, neste ponto, que, ao contrário de Marx, para Marshall tanto a absorção tecnológica quanto o acesso ao crédito são relativamente democratizados no sistema econômico e que, desse modo, a

diferença entre os tamanhos das empresas depende principalmente do tamanho dos seus respectivos mercados e da capacidade gerencial dos seus empreendedores.

### **- Schumpeter**

Esta última linha de argumentação do papel do gênio criativo no desenvolvimento industrial pode ser também encontrada, com alguma similaridade, em Schumpeter. Com este ressurge a variável “empreendimento” como um dos elementos fundamentais do processo de desenvolvimento industrial.

O conceito de empreendimento adquire, porém, um significado em Schumpeter que vai muito além do concebido por Marshall. Em termos gerais, para Schumpeter, empreendimento significa novas combinações de recursos produtivos que podem gerar novos produtos, novas inserções tecnológicas, novos mercados e novas fontes de matérias-primas, dentre outros, que se realizam de forma descontínua dando vantagens iniciais aos seus realizadores<sup>1</sup>.

Essa descontinuidade, em parte, torna-se responsável pelo fenômeno intenso de vida e morte das firmas num dado estágio de concorrência. Isto devido a que novas combinações de meios de produção provocam a eliminação das antigas firmas diante da presença de firmas novas, ou renovadas, que utilizam as inovações com relativo sucesso, num certo período de tempo Schumpeter (1982, p. 49). O sistema capitalista se apresenta para Schumpeter, do mesmo modo que para Marx e Marshall, como um sistema em contínua “mutação industrial”, usando seus próprios termos, ... “que revoluciona continuamente o antigo criando elementos novos. Este processo de destruição criadora é básico para se entender o capitalismo. É dele que se constitui o capitalismo e a ele se deve toda empresa capitalista para sobreviver” Schumpeter (1961, p. 106).

Diante disso, Schumpeter chega a considerar que, embora a formação de poupança seja fundamental para a realização do sistema, “esta é eclipsada pelo fato de que o desenvolvimento consiste primariamente em empregar recursos diferentes de uma maneira diferente, em fazer coisas novas com eles, independentemente de que eles cresçam ou não” Schumpeter(1982, p. 50). Assim, mesmo diante de uma limitação de recursos produtivos, e de poupanças, a magnitude da taxa de acumulação, que define a dinâmica do sistema estará fortemente atrelada à inovação, ou seja, “... o impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista” Schumpeter(1961, p.

<sup>1</sup> Schumpeter (1982, especialmente p. 48-50). Num texto posterior, Schumpeter (1969, p. 32-34) adota o termo inovação, em vez de empreendimento.

105). Na realidade, o que o autor deseja afirmar é o fato de que mesmo nas condições de existência de limitações de expansão de poupanças internas, o sistema pode apresentar uma dinâmica relevante, desde que a estrutura produtiva esboce capacidade de realizar inovações criativas com os recursos disponíveis.

A tese vai de encontro à tese neoclássica ortodoxa de que as disparidades de desenvolvimento se devem às diferenças de dotação de recursos e, no caso, o subdesenvolvimento é resultado da escassez de capital. Não pretendemos discutir em pormenores essa questão, apenas, chamamos a atenção para o argumento na medida em que a problemática da expansão industrial, como corolário da tese ortodoxa, tem sido atrelada muito fortemente à disponibilidade própria de recursos quando, na realidade, essa expansão diz respeito aos efeitos de empuxos encadeados do investimento. E, tais efeitos, na concepção schumpeteriana, provêm da capacidade inovatória do empreendimento industrial.

Essa proposição, de certo modo, se enquadra na tese Kaleckiana de que “o investimento, uma vez realizado, automaticamente fornece poupança necessária para financiá-lo” Kalecki (1976, p. 95). O problema reside, assim, no processo de subordinação técnica na fase expansiva do ciclo, e estará afeito às descontinuidades da acumulação daí decorrentes. Tais descontinuidades se formarão tanto em nível intra-setorial quanto em níveis intersetorial e inter-regional.

Verifica-se, então, como decorrência desse mecanismo, desproporções de crescimento dentro dos mesmos setores, em nível das firmas, entre setores diferentes, entre áreas e dentro das próprias áreas. Nos interessa mais de perto, neste contexto, a revelação de desproporcionalidades intra-setorial, ou seja, o surgimento de efeitos aceleradores do crescimento de algumas firmas e os efeitos inibidores do crescimento de outras.

No caso do crescimento de algumas firmas e não crescimento, e até desaparecimento de outras, Schumpeter atribui à descontinuidade de introdução de inovações. Assim, para as firmas que conseguem inovar, gestam-se possibilidades maiores, num dado espaço de tempo, de acumular mais eficientemente do que as que exibem uma menor taxa de inovação.

Devemos ressaltar que as grandes firmas não surgem, necessariamente, nas condições do capitalismo moderno, a partir do crescimento de firmas menores. Isso pode acontecer, mas não se constitui a regra. As possibilidades de arregimentar capital e amplificá-los na forma de crédito, via os mecanismos financeiros disponíveis, conjugados à diversificação encetada a partir de empresas já consolidadas, na realidade, irá se constituir na “regra de ouro” da expansão industrial. Esse processo, para Schumpeter, ganha importância fundamental para a organização industrial moderna.

Com relação a esse último ponto, ou seja, a capacidade empresarial moderna, Schumpeter chega inclusive a avançar a idéia, posteriormente desenvolvida por Galbraith (1977, esp. cap. V e VI), de superação histórica

da figura do empreendedor individual dando lugar a equipes de especialistas. Ou seja, de uma tecnoestrutura gerencial que adota o planejamento como forma de atenuação dos riscos diante da complexidade crescente da estrutura econômico-social Schumpeter (1969, p. 39-42; 1961, cap. XII, passim).

A formação/expansão da empresa, num determinado ramo, fica assim definida em função da sua capacidade de geração de excedente econômico, e suas possibilidades de reinvestimentos inovatórios, bem como de aproveitamento de massas de capitais em fluxo intermediado e amplificado pelo sistema bancário na forma de crédito. Notemos, neste caso, que tanto a magnitude do excedente econômico gerado quanto o acesso ao crédito bancário depende do próprio tamanho da firma, portanto, do seu capital, em semelhança com a concepção de Marx e contrapondo-se à de Marshall.

Agora, para uma dada estrutura industrial, Schumpeter(1982, p. 90) aponta no sentido de que é a grande empresa o locus ideal da reprodução eficiente e inovadora uma vez que “num negócio em larga escala são possíveis um arranjo mais adequado e uma utilização dos fatores de produção melhor do que em negócios menores; e, além disso, é possível a escolha de uma localização mais favorável”. Esta assertiva é assaz importante no pensamento do autor, a qual permeará toda a sua obra. A sua concepção teórica estará assentada na idéia do papel criador da grande empresa, e somente a esta o capitalismo deve a sua dinâmica e os possíveis níveis de bem-estar social obtidos.

Vale a pena registrar, neste sentido, embora longa, a seguinte assertiva de Schumpeter(1961, p. 163), no que se relaciona ao progresso econômico obtido pelo capitalismo:

... não basta argumentar que, em virtude de a concorrência perfeita ser impossível nas modernas condições industriais - ou porque sempre o foi - o grande empreendimento e o monopólio devam ser aceitos como males necessários, inseparável do progresso econômico, que é protegido da sabotagem pelas forças inerentes à sua maquinaria econômica. Devemos, pelo contrário, reconhecer que a grande empresa transformou-se no mais poderoso motor desse progresso e, em particular, da expansão a longo prazo da produção total, não apenas a despeito, mas em grande parte devido a essa estratégia que parece tão restritiva quando estudada em casos individuais e do ponto de vista de uma determinada época.

### 3 Para uma reafirmação da problemática

Uma síntese geral das idéias até agora apresentadas nos indica uma conclusão fundamental: para os três grandes pensadores analisados, muito embora tendo concepções teóricas distintas, o avanço do capitalismo está marcado sobremaneira pelo processo de concentração da produção em grandes unidades as quais respondem, preponderantemente, pela inovação técnica e de produtos e, desse modo, pela sua dinâmica.

Não obstante essa marca decisiva, a organização industrial se caracteriza pela existência de um sem número de empresas de vários tamanhos que podem ser segmentadas, por algum critério empírico-formal, para efeito de raciocínio, desde as microempresas, de atividades familiares de subsistência, até as macroempresas de caráter transnacional.

Na realidade, da argumentação até agora levada a cabo, sobressai uma situação bem definida no que se refere ao papel e ao espaço ocupado pelas menores empresas no contexto do capitalismo moderno. Como corolários fundamentais podemos enunciar que:

1) a existência da pequena empresa não é requisito essencial para a formação da grande empresa. Ou seja, a formação da grande empresa não decorre necessariamente do crescimento de empresas menores;

2) embora importante, principalmente no que se refere à geração de emprego e de complementaridade produtiva, verifica-se que tanto menor a empresa mais subordinada e frágil é sua atuação na estrutura industrial;

3) a atuação mais autônoma das menores empresas ocorre, em geral, nas circunstâncias em que há possibilidades de aproveitamento de espaços ainda não ocupados pelas grandes empresas. Isto se efetiva, tanto no que diz respeito aos mecanismos e limites impostos aos processos de comercialização, quanto aos limites impostos à introdução de escalas de produção mais eficientes, os quais dizem respeito, mais propriamente, à absorção e/ou desenvolvimento tecnológico e ao acesso ao crédito na forma de poder de compra antecipado, como nas concepções de Marx e Schumpeter; as duas circunstâncias, no geral, surgindo de forma combinada;

4) as políticas governamentais que visam acelerar a expansão industrial, induzindo a substituição tecnológica rápida, seja através do chamamento das empresas multinacionais, seja na forma de subsídios ao capital, realizados de forma indiscriminada, tendem a acelerar o processo de concentração industrial e, portanto, se constituem em sérios constrangimentos às pequenas atividades. Neste sentido, da mesma forma, podem ser consideradas as políticas de estabilização econômica de caráter restritivo (monetaristas ortodoxas), principalmente, as relacionadas com as políticas salariais, de gastos governamentais, e de expansão creditícia e monetária<sup>2</sup>;

5) a não existência de políticas de comércio exterior e de restrições cambiais e tarifárias que limitem as importações de forma discriminada, se constituem em outros fatores decisivos de estrangulamentos das menores empresas, uma vez que estas não estão, em geral, capacitadas a concorrer com a produção provinda de outros países, principalmente no que se relaciona a preços e diferenciação de produtos, dadas as suas limitações tecnológicas e de financiamento;

<sup>2</sup> Em outro contexto, desenvolvemos este argumento de modo mais acurado, Ferreira (1996, p. 145-147).

6) o aparato financeiro e creditício é um dos grandes responsáveis, no capitalismo moderno, pelos efeitos recontracionistas no sistema. Desse modo, contribui para deprimir mais ainda, as pequenas atividades, pois estas não estão capacitadas, em geral, para usufruir das possibilidades de formação de capital propiciadas pelo mesmo.

Neste momento, necessitamos precisar o conceito de "grau de monopólio" para que possamos avançar um pouco mais a análise no que diz respeito às formas dinâmicas da acumulação industrial.

O conceito tradicional de concorrência imperfeita supunha a existência de um reduzido o número de firmas<sup>3</sup> abastecendo um dado mercado, e que se constituía em casos particulares, exceções, ao sistema de concorrência perfeita. Este tinha como característica fundamental a existência de um conjunto extenso de pequenas unidades produtivas, nucleares, desprovidas per si de poder para alterar o nível de preços e de produto, que tornava o sistema o mais eficiente possível<sup>4</sup>.

A crítica inicial, mais consistente, e que desmoronou os alicerces dessa concepção, foi feita por Sraffa (1952, passim) quando demonstrou a sua inconsistência teórico-formal daquele modelo, fazendo ver que, na realidade, tem-se uma estrutura reprodutiva em que cada firma, em particular, exerce um certo poder sobre o mercado de seu produto. Neste sentido, verifica-se a fortiori que tanto maior a empresa, em geral, maior é a possibilidade de exercer tal poder, pois dispõe de maiores condições para estender os seus mecanismos de comercialização e aproveitamento de economias de escala, e, concomitantemente, reduções de custos e preços<sup>5</sup>.

Assentamos, assim, seguindo a concepção elaborada por Kalecki (1976, cap. 1) e, posteriormente, avançada por Steindl (1983, passim), que a problemática do grau de monopólio está estreitamente vinculada à capacidade de remarcação de preços, por parte da firma, frente a sua estrutura de custos unitários, e planejamento da capacidade produtiva instalada frente às modificações de demanda por seus produtos.

Assim sendo, tanto maior o grau de monopólio de determinada firma maior sua capacidade de alterar seus preços frente às modificações de custos, bem como dos seus níveis de produção de forma relativamente elástica.

<sup>3</sup> Grosso modo, era distinguido o monopólio pela existência de uma única firma e o oligopólio pela existência de um número reduzido de firmas.

<sup>4</sup> Vale ressaltar que o sistema de concorrência perfeita, no fundo, expressa a não existência de uma competitividade, na medida em que prevalece a livre entrada e saída de firmas, sem qualquer barreira tecnológica, de necessidade de capital e de diferenciação de produtos.

<sup>5</sup> Schumpeter (1961, cap. VII) também desenvolveu uma crítica contundente ao paradigma neoclássico da concorrência perfeita.



É fácil assentir que às maiores estarão associados maiores graus de monopólio. Daí podemos deduzir que de forma indireta o maior grau de monopólio implica, do mesmo modo, um maior controle relativo sobre as disponibilidades de recursos nos mercados financeiros e creditícios. Ou seja, reforçam-se as relações interindustriais assimétricas por conta da competitividade estabelecida na busca de recursos monetários, na qual prevalece relativamente a maior empresa sobre a menor. Observamos, outrossim, que nas relações interindustriais, a problemática do grau de monopólio se apresenta, em geral, subordinativamente para as menores empresas. De fato, se temos, por exemplo, duas empresas que trabalham entre si relações comerciais de compra e venda de matérias-primas (ou bens intermediários), a empresa com maior grau de monopólio tende a impor certos níveis de preços (na compra ou na venda) que se constituirá numa autêntica redistribuição de excedentes, beneficiando-a a partir da empresa com menor grau de monopólio. Desse modo, como afirma Kalecki (1976, p.68), “a renda é redistribuída passando das pequenas para as grandes empresas.”

Outro ponto de real importância para a sobrevivência das menores empresas diz respeito às mudanças dos custos salariais, dentro de um ramo, ou da indústria como um todo. As mudanças salariais que aumentam os custos da mão-de-obra têm, obviamente, efeitos diferentes sobre a estrutura geral de custos das empresas, dependendo da densidade relativa de capital de cada uma. As formas mais intensivas de capital, ou seja, mais poupadora de mão-de-obra por unidade de produto, tendem, em princípio, a receber menor impacto.

A questão fundamental, contudo, não se coloca neste fato, cujo raciocínio é meramente tautológico. O mais importante a ser discutido é em que medida estes aumentos de custos podem ser transferidos para os preços, mantendo, pelo menos, as margens de lucros planejadas.

Não há a menor dúvida de que as empresas com maior grau de monopólio tendem a transferir maior parte desses acréscimos de custos para os preços. Destarte, para as menores empresas, os acréscimos de custos do trabalho, regra geral, irão afetar mais significativamente as suas estruturas de custos e, portanto, a sua rentabilidade, pois os seus menores graus de monopólio limitam maiores transferências de custos para os preços<sup>6</sup>.

A superação desses acréscimos de custos ocorreria na proporção em que fossem aumentados os níveis de produtividade de cada firma, os quais estão diretamente relacionados aos níveis de capacitação tecnológica e de organização e gerenciamento interno das mesmas. Há de se convir ser este um dos pressupostos básicos da sobrevivência das menores empresas, o qual se apresenta, na prática, extremamente limitado. Em outros termos, como

<sup>6</sup> Opera do mesmo modo os aumentos de alíquotas de impostos (ou acréscimos de taxas) sobre a produção e/ou comercialização.

podemos deduzir da discussão até aqui levada a efeito, é que quanto menor a empresa, regra geral, menor a capacidade de absorção e/ou desenvolvimento tecnológico e de organização e gerenciamento interno, no contexto de uma dada divisão técnica do trabalho, significando menores níveis de produtividade.

Mais uma vez, engendram-se mecanismos reconcentradores dos frutos do progresso técnico; pois, os aumentos de custos ao atuarem assimetricamente, penalizando as menores empresas com menor grau de monopólio, favorecem à permanência e avanço de empresas privilegiadas, na concepção de Labini (1966, p. 128), com maior grau de monopólio.

Em resumo, as limitadas capacidades de sobrevivência das menores empresas estão estreitamente vinculadas às menores possibilidades de atender às necessidades dinâmicas de organização administrativa e gerencial. E, portanto, diante disso, se incapacitam às inserções tecnológicas competitivas e ao acesso aos necessários mercados de capitais e de crédito, bem como à expansão dos seus próprios mercados. Desse modo, tendem a prevalecer as descontinuidades tecnológicas, os diferenciais de rentabilidade, os constrangimentos à expansão (ou manutenção) de mercados consumidores e de fontes supridoras de matérias-primas.

As políticas econômicas, por seu turno, que procuram incentivar a expansão industrial contribuem de forma decisiva para desbalancear, ainda mais, a tendência inerente à concentração do sistema. O apoio às pequenas empresas, no fundo, ou se constitui em retórica governamental ou torna-se marginal seja pela reduzida magnitude dos recursos aportados e/ou restrições de acesso a esses recursos, que requerem uma estrutura organizacional e de patrimônio que termina por beneficiar “as maiores entre as menores”.

O importante a destacarmos é que se existem restrições internas (microeconômicas) à expansão e/ou sobrevivência das menores empresas, com muito maior força desenvolvem-se constrangimentos externos (macroeconômicos) em nível da organização industrial e das políticas governamentais, que, conjugadas, restringem normalmente a capacidade competitiva das mesmas. Decorre, daí, a necessidade de políticas estratégicas que contrabalancem os efeitos reconcentradores, e não o contrário, isto é, que exacerbem tais efeitos.

O problema consiste em saber até que ponto é viável a efetivação de políticas desta natureza no bojo da estrutura capitalista. As leis gerais, objetivas, da reprodução industrial têm-se apresentado historicamente muito pouco permeáveis no sentido de induzir reduções significativas dos níveis de concentração do sistema, mesmo sob o pressuposto de intervenções sistêmicas. Na realidade, neste sentido, evidenciam-se os limites restritos do planejamento capitalista frente às forças de apropriação do excedente econômico no contexto da divisão social do trabalho.

Por fim, mesmo não se inscrevendo no escopo deste artigo, desejamos ressaltar que estamos vivendo na atualidade uma mudança radical do paradigma industrial que acabamos de discutir. E, neste sentido, já se apontam algumas formas diferenciadas de estruturação de empresas com relação ao seu tamanho e integração vertical e horizontal de produção. É possível que, neste contexto, as empresas menores possam vir a ocupar, pelo menos em alguns setores relevantes, uma condição bem mais sustentável de sobrevivência. Contudo, é importante atentarmos para o fato de que, nas atuais condições, o domínio do desenvolvimento tecnológico ou mesmo a alta capacidade de absorção de tecnologias competitivas são o fundamento essencial da revolução industrial que estamos começando a vivenciar. Ou seja, menor tamanho não significa menor densidade de capital, inclusive capital humano, isto por necessidade imperiosa de absorção gerencial e tecnológica competitiva.

#### 4 Referências Bibliográficas

- BARAN, P. 1972. *A Economia Política do Desenvolvimento*, 3ª edição. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- DOBB, M. 1977. *Capitalismo. Ontem e Hoje*. Lisboa: Editorial Estampa.
- FERREIRA, A. 1996. *Limites da Acumulação Capitalista. Um estudo da economia política de Michal Kalecki*. São Paulo: Ed. Hucitec.
- GALBRAITH, J. K. 1977. *O Novo Estado Industrial*. São Paulo: Livraria Pioneira Editora.
- KALECKI, M. 1976. *Teoria da Dinâmica Econômica. Ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril Cultural.
- LABINI, P. S. 1966. *Oligopolio y Progreso Técnico*. Espanha: Ediciones Oikos Tau.
- MARSHALL, A. 1982. *Princípios de Economia. Tratado introdutório*. São Paulo: Abril Cultural.
- MARX, K. 1984. *O Capital*. Vol. 1, tomo 2. São Paulo: Abril Cultural.
- SHUMPETER, J. A. 1961. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura.
- SCHUMPETER, J. A. 1969. "A Resposta Criadora na História Econômica", in Lucas, F. (org.) *Economia e Ciências Sociais*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- SCHUMPETER, J. A. 1982. *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Abril Cultural.

SRAFFA, P. 1952. "The Laws of Return Under Competitive Conditions", in Stigler, G. S. e Boulding, K. E. (edits.) *Readings in Price Theory*. USA: Richard D. Irwing, Inc.

STEINDL, J. 1976 *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano* (com nova Introdução do Autor). São Paulo: Abril Cultural.